

# amazon prime by seller

---

## Erfahrungen & Erfolge nach der Einführung



Torsten Blümel & Alex Müller



Begrüßung

... oder warum  
Herr Blümel  
hier heute  
alleine steht



## Hintergrund

- Akkushop wurde 2003 gegründet
- 15-jähriges Jubiläum
- Gestartet mit selbst programmierten Online-shop
- Fortführung der Familientradition
  - Großvater betrieb Batterie-Großhandel
  - Vater in B2C und Online eingestiegen



## Hintergrund

- Bis 2005 „aus der Garage/Keller“ im Elternhaus
- 2008 erste Gehversuche auf amazon per Flatfile
  - Einer der ersten Akku-Händler auf der Plattform
- 2008 Einführung OS-Commerce
- 2012 Einführung pixi\* & Wechsel auf XT-Commerce
- 2013 Einführung brickfox



## Hintergrund



- Neubau in Korb 2011/2012
- 2017 Umstellung auf brickfox PIM & Launch akkushop.at auf Shopware
- 2018 dann DE-Relaunch auf Shopware
- 2018 Einführung amazon prime für Händler
- Aktuell Planung akkushop weiter zu europäisieren



## Seit 10 Jahren amazon-Händler

- Amazon-Händler seit 2008
  - Start über Flatfile (Excel / CSV)
- FBA ausprobiert
  - Schwer zu steuern ohne brickfox, da Info über Abverkäufe nicht unmittelbar vorlag
  - Bestandsführung FBA-Lager war zu aufwändig
- Klassisch auf amazon gewachsen
- Sortiment / Nische ist zu speziell für amazon, deswegen kalkulierbares Risiko und Umsatz/Wachstumsvorteile überwiegen
- Prime by seller – info über pixi\*-Newsletter
- Sofort Interessant, als Beta-Tester angeboten
- Einladung von amazon kurze Zeit danach erhalten



## Amazon – prime by seller seit 2018

- Operativ gestartet im Februar 2018
- Testphase 500 Bestellungen
- Nach 1 Woche abgeschlossen
- „gute Preise gemacht“ um schnell durch zu sein
- Nach Freischaltung / prime Logo Anzeige Preise global um 3 EUR
- Im Schnitt von 12€ auf 15€ - wird trotzdem verkauft
- Weiterer EURO geplant, dann sind alle amazon-Kosten amortisiert
- Versandlabel teurer als bei DHL, Preis lässt sich aber gut weitergeben



## Umsatz

- Vorher Shop 70%, amazon 25%, 5% restliche Kanäle
- Nach prime Shop 55%, 40% amazon, 5% restliche Kanäle
  
- Prime Zuwachs – ca. 2000 orders im Monat
- Amazon-Kanal hat sich verdoppelt
- Shop gleich geblieben, kein Shift / Verlagerung
  
- Umsatzzuwachs overall +30%





## Abläufe

- Prime Bestellungen werden immer zuerst ausgeliefert
- Amazon prime pickliste in pixi
- Prime vor Shop
- Externer Abruf des Versandetiketts von DPD
- Eigener Arbeitsplatz eingerichtet mit eigenen Kisten, immer frei für amazon
- Lagerbestände aktiv hochgefahren
  - 75% sameday auf 90% sameday
  - Nur die 90% werden auch als prime gelistet



bla



Pickliste Nr. 49317  
Box 109 to 162  
!!!! Amazon Prime !!!!

Lagerplatz	Mng.	Item
WE1	*	1 DUSC



## pro & contra „prime by seller“

- Contra
  - Bisher nur DPD als Versender
- Pro
  - Schlechte Bewertungen übernimmt amazon die Verantwortung und Händler kann diese löschen lassen (außer bei Verspäteter Lieferung)
  - Bewertungsanzahl steigt im Verhältnis zu amazon normal an
  - Frei definierbar wieviel prime Bestellungen pro Tag generiert werden sollen
  - Uhrzeit konfigurierbar, bis wann prime am Tag möglich ist



## Tipps

- Umsatz nicht gleich Ertrag – eigene „Strategie“ entwickelt mit Mehrumsatz und höheren Preisen gefunden, die auch funktioniert
- Ganz klar als Prio-Channel im Unternehmen verankern, sonst fällt es einem auf die Füße
- Einfach selbst ausprobieren, jederzeit abschaltbar

